

74826-105 Mathematig. n° 3

TENUE DE LIVRES

*Bibliothèque,
à la portée de tout le monde*
Séminaire de Québec
3, rue de l'Université
Québec 4, QUE

PAR UN PROFESSEUR DE L'ORDRE DE SAINT-VIATEUR



MONTREAL

A VENDRE CHEZ LES PRINCIPAUX LIBRAIRES



IMPRIMERIE ET PRESSES A VAPEUR DE MONTIGNY & COMPAGNIE

1857

DE FIVIES

THE FIVIES OF THE FIVIES

THE FIVIES OF THE FIVIES

THE FIVIES OF THE FIVIES

THE FIVIES OF THE FIVIES

I

PA

A

IM

TENUE DE LIVRES

à la portée de tout le monde

PAR UN PROFESSEUR DE L'ORDRE DE SAINT-VIATEUR



MONTREAL

A VENDRE CHEZ LES PRINCIPAUX LIBRAIRES

IMPRIMERIE ET PRESSES A VAPEUR DE MONTIGNY & CIE.

1857

DE LIVRES TENUE

de la Société des livres de Montréal

~~PAR LA PROPOSITION DE L'ORDRE DE LAZAR VITTELLI~~
Enregistré suivant l'Acte de la Législature Provinciale, en l'année mil
 huit cent cinquante sept par F. T. L. au Bureau du Régistrateur de la Province
 du Canada.



À VENDRE CHEZ LES PRINCIPAUX LIBRAIRES
 MONTREAL
 IMPRIMERIE ET LIBRAIRIE A. VALENTIN DE MONTREAL & CIE

AVERTISSEMENT.

Cette Tenue de Livres n'est pas une vaine théorie imaginée à plaisir. Elle n'est point non plus tout-à-fait sans précédent. L'auteur pourrait citer, non loin de Montréal, des hommes très versés dans le commerce et à la tête d'assez grandes affaires, qui depuis plus de dix ans l'ont employée avec succès.

Quant aux personnes en dehors du commerce, il leur sera d'autant plus facile de s'en servir que leurs affaires moins compliquées demandent moins de chapitres différents. Au reste, sur les bancs d'école, il appartiendra au maître de supposer pour ses élèves, telle branche d'industrie qu'il jugera à propos. Une seule et unique remarque peut suffire : En leçons de calcul, comme en toute autre chose, il faut de la vraisemblance, c'est-à-dire des cas et des suppositions raisonnables. A ce propos, l'auteur lui-même pourra bien donner lieu à quelque critique. Par exemple, il suppose des éventails vendus en septembre, ou hors saison. Mais ces quelques invraisemblances, reconnues trop tard, disparaîtront à la 2^e édition, si l'ouvrage en obtient l'honneur.

Il allait s'imprimer avec les calculs de la monnaie anglaise, quand une nouvelle loi passée au dernier parlement a fait croire que le public l'aimerait mieux en calcul décimal. C'est pourquoi, il a été inséré ici une table de réduction.

Du reste, la forme du calcul ne change rien à l'essence du plan.

Enfin, si après les dimes et les centimes, il vient une fraction, comme une demie, un quart, il est reçu qu'en fait de monnaie, la fraction passe pour un entier, et se paie au vendeur, si elle dépasse une moitié ; autrement, elle reste à l'acheteur.

TENUE DE LIVRES

A la portée de tout le Monde.

QUESTIONS GÉNÉRALES

1.—Qu'entendez-vous par Tenue des Livres ?
Une méthode de comptabilité, coordonnée à prévenir l'erreur.
On ne l'emploie guères que pour le commerce dit, mais on peut
très utilement l'appliquer à toute administration de bureau même à toute branche
industrielle.

2.—Un ouvrier, un cultivateur peut-il tenir des livres ?
Oui s'il connaît les quatre premières règles de l'arithmétique, et l'usage
du barème. En tenant ses comptes de mémoire, on oublie souvent quelque
chose ; d'autant que les items de moindre valeur sont les plus nombreux et les
plus difficiles à retenir.

3.—Quels avantages un ouvrier retirera-t-il d'un système de comptes suivis ?
De très grands avantages, entr'autres une habitude d'ordre et d'économie.
En suivant lui-même ses affaires, il saura chaque jour ce qu'il vaut, d'où il évi-
tera une foule de dépenses inutiles et d'entreprises hasardées.

4.—Ferez-vous donc du cultivateur un négociant ?
Sans avoir une enseigne, le cultivateur a le même but que le négociant,
c'est-à-dire, celui d'augmenter son avoir. C'est pour l'atteindre qu'il travaille,
qu'il sème, qu'il améliore, qu'il élève, qu'il vend et qu'il achète ; qu'il va même
quelquefois jusqu'à se priver d'objets très-utiles. La seule vraie différence entre
le cultivateur et le marchand, c'est que celui-ci étale des produits de toute nature,
et trafique constamment, tandis que celui-là ne vend qu'à de certaines époques
à peu près périodiques et n'échange que le crû de sa propre industrie.

5.—Comment donc le cultivateur ne multiplie-t-il point ses revenus comme
le marchand ?

A part la disproportion du capital circulant, le cultivateur vit souvent dans
une quasi incertitude habituelle. En additionnant ses revenus de mémoire, il ne

tient compte ni de toutes ses pertes ni de toutes ses dépenses. Il vit "au jour le jour."

6.—A la bonne heure, mais quel mode peut être réellement à la portée de tout le monde ?

Je propose d'adopter un livre unique, coté de façon qu'il réponde à toutes les exigences : *Résidence, nom, prénom, avoir, devoir, année, mois, quantième, argent, billets, inventaire, alphabet, somme totale ou partielle, report, spécification, balancement*, etc. Tout y sera entré dans un ordre facile à saisir.

7.—Expliquez cet ordre.

Soit un registre à doubles colonnes à droite, avec une simple colonne de spécification à gauche de ces doubles colonnes : plus, une large colonne à gauche de la page, pour le mois ; à droite de la colonne du mois une plus étroite, pour le quantième. J'assigne une page quelconque à chaque personne, qui doit ouvrir un compte. J'écris ses nom, prénom, qualité et résidence ; enfin, je transcris ce nom, avec indication de page, sous la lettre propre, dans l'alphabetique. L'abréviation Dr. signifie Devoir ou Débiteur ; et l'abréviation Cr. signifie Avoir ou Créancier.

EXEMPLE.

MONTRÉAL			
1856.	Eugène Villemain, écr.	Dr.	Cr.
Oct. 10.	Pour 10 minots de blé per mi.	\$15.00	
" 15.	" 5 " pommes "	0.50	2.50
" "	Par ayx ce jour		5.00
" 20.	Pour 4 minots d'avoine	0.40	1.60
" 29.	Par argent pr. tout compte		14.10
	Balance	\$19.10	19.10

8.—Rendez compte de cet exemple.

"Montréal" indique la résidence de la personne ; "Eugène Villemain, écr." ses nom, prénom et qualité, "1856, Octobre 10, 15, 20 et 29" l'année, le mois, et les quantités de mois, où elle a payé a-compte ou en totalité ; "11, 15 et 40" la spécification des prix, par minot, des denrées achetées par elle ; "Dr." mon avoir contre lui et "Cr." son avoir contre moi ; enfin, "\$19.00" répété sur une même ligne à droite du mot "Balancé," liquidation de tout compte.

9.—Si une seule page ne suffit point pour contenir tous les items avec la même personne, que faites-vous ? et sur quelle page ? Je tire sous les derniers chiffres des colonnes à droite, j'additionne le Dr. et le Cr., chacun au bas de sa colonne respective ; j'écris à gauche des deux additions et sur la même ligne : "A reporter à page..." en titre de la nouvelle page, je mets le nom de la personne, et une ligne plus bas à gauche,

" au jour

portée de

de à toutes
quatrième,
ification,

colonne de
ne à gau-
ne étroite,
onne, qui
ce ; enfin,
s l'alpha-
iation Cr.

Gr.

5.00

14.10

19.10

demain,
nnée, le
e : "\$11 ;
ar elle ;
\$19.00"

de, tout
sur et
avec, la
nny é
itionne
che des
e de la
gauche,

l'année, puis au milieu, " Report de page..." ou " Report et contre," si...
page suivante) et enfin, à droite, les deux montants partiels additionnés. (voir
chapitre " Argent comptant," page 1, 2, etc.)

10.—Avec un seul livre, ne serez-vous point exposé dans les moments de
presse, à commettre des erreurs, faire des ratures ou des entrées peu conve-
nables ?

Rien ne m'empêche d'avoir une ardoise ou *memorandum*, pour y insérer
les affaires du moment, jusqu'à ce que j'aie le loisir de les coucher au net dans
mon livre de compte.

11.—Y a-t-il des raisons sans réplique qui militent en faveur de ce mode
simplifié ?

Elles sont nombreuses et évidentes. D'abord, de toute nécessité, j'évite la
confusion et l'embrouillement, les *antidates* et les *postdates*, parce que les entrées
peuvent aisément se faire tous les jours. Ensuite, au besoin, j'aurai plutôt re-
copié une page, ou même le livre entier, que deux ou trois. En troisième lieu,
tout commis ayant une écriture passable, peut remplir mes blancs, ce qui, avec
un système compliqué, ne saurait se confier qu'à un homme à forts honoraires.
En quatrième lieu, mes comptes sont prêts tous les jours et ils peuvent se ba-
lancer en un instant. Mais le plus grand avantage, celui qui les résume tous,
c'est que cette méthode sert à un marchand, à un ouvrier, à un cultivateur, à un
industriel, en un mot, à la masse.

QUESTIONS PARTICULIERES, C'EST-A-DIRE, PLUS DIRECTEMENT RELATIVES A LA PROFESSION MARCHANDE.

12.—Vous voilà, je suppose, avec un capital disponible, en voie de prendre
une branche de commerce, à la campagne ; que faites-vous ?

Avant tout, je considère les avantages au moins probables de ma spéculation
projetée ; j'examine mon local, avec ses chances de succès ; je cherche à me
faire une idée impartiale de toutes les circonstances, soit favorables, soit défa-
vorables.

Puis, je fais un inventaire de ce que je possède. Je dois savoir au juste
ce que je vaudrais avant de commencer. Je ne mêlerai point mes ressources comme
particulier, avec celles de mon négoce. Je calculerai, même l'intérêt de mon
capital, au cas où je m'abstiendrais du commerce. Par exemple, en livrant
\$5,000 au négoce, je dois en déduire l'intérêt du montant de mes bénéfices. Car,
en dehors du commerce, le placement de ce capital donnerait un revenu liquide.

13.—Vendrez-vous argent comptant ou à crédit ?

La vente argent comptant serait la plus avantageuse, et pour le marchand
et pour le consommateur. Car, alors le marchand pourrait souvent remonter
son magasin à profit, tandis que l'acheteur vivrait tranquille, en usant de ce
qu'il pourrait appeler son bien propre. De plus, la vente argent comptant, abré-
gerait de beaucoup les transactions et préviendrait nombre de mécomptes et de
malentendus.

QUESTIONS MORALES.

14.—Comment un marchand, à la campagne, peut-il, sans nuire à ses inté-
rêts, devenir très-utile à ses concitoyens, moins instruits ou moins prévoyants
que lui ?

En établissant des prix fixes et modérés, ne vendant, de préférence, que des objets de bonne qualité, nécessaires ou du moins très-utiles et surtout détournant les gens faciles de contracter des crédits ruineux.

15.—Quels attributs doit donc réunir tout homme de commerce ?

Trois. Activité, ordre et probité. Sans activité, il ne saurait se prévaloir d'aucune aubaine favorable à sa position. Car, même à la campagne, il traite avec des hommes généralement très-éveillés sur leurs intérêts. Sans probité, un marchand réussit parfois ; mais, outre qu'il se crée beaucoup d'ennemis ici-bas, il troque son âme immortelle contre quelques poignées d'or périssable. Enfin, sans ordre, il perd nécessairement d'un côté ce qu'il amasse de l'autre ; d'où point d'avenir.

16.—Est-il permis de ruiner quelqu'un, sous prétexte qu'un autre le ruinera certainement ?

Non. Car "le mal de l'un ne guérit pas le mal de l'autre," c'est-à-dire, que l'injustice supposée de mon semblable ne saurait légitimer la mienne. Il est aussi facile à Dieu de punir deux coupables que d'en punir un seul. Inutile d'insister que l'individu en question n'en sera pas moins ruiné. Il ne s'agit pas de sa ruine, mais bien de mon injustice.

17.—Quel bénéfice un marchand peut-il prendre ?

Généralement un cinquième sur le prix moyen. D'ailleurs, il ne doit ni vendre au-dessus du plus haut, ni acheter au-dessous du plus bas prix. Il est néanmoins reçu que la convenance particulière d'un objet en fait hausser le prix. Tel article peut valoir plus pour moi et moins pour un autre.

18.—Un commis à gages peut-il, sous quelque prétexte, garder quelque chose ?

Non. Son temps étant payé appartient tout entier au patron. Si d'ailleurs, il s'agit d'une commission particulière, il faut s'en tenir exactement au taux convenu entre le commis et le commettant.

19.—Peut-on acheter des billets ou autres créances bien au-dessous de leur valeur numérique ?

Oui, si le recouvrement souffre quelque difficulté ; et cela quand même il deviendrait facile pour l'acquéreur, à raison de certaines connaissances à lui personnelles.

20.—Peut-on vendre au prix courant un objet dont on sait que le prix va diminuer ?

Oui. Car, il ne s'agit pas du prix futur, mais du prix actuel ; pourvu, toutefois, que l'on n'ait pas recours à la fraude, pour déterminer l'acheteur. Il est aussi permis d'acheter au prix courant, des marchandises que l'on sait par quelque voie particulière, devoir augmenter de prix.

21.—Quelles sont les obligations principales du vendeur et de l'acheteur ?

Découvrir les défauts cachés de la marchandise, la livrer quand elle est vendue et la garantir, quand on la vend. Règle générale, le vendeur ne doit point tromper l'acheteur, de manière à lui causer un dommage. Quant à l'acheteur, il doit payer le prix convenu, au lieu et au jour marqués lors de la vente. S'il n'a rien été réglé, la loi de la vente veut que l'acheteur paie au temps et au lieu de la livraison.

22.—Qu'est-ce que le monopole ?

Une convention entre deux ou plusieurs personnes, pour faire hausser ou autrement altérer le prix d'une marchandise. Il y a également *monopole*, ou accaparement, si l'on obtient des hauts pouvoirs, un privilège, pour vendre ou acheter certaines denrées, avec la liberté aux privilégiés de fixer le prix eux-mêmes. Car, la fixation du prix regarde non les individus, mais la communauté.

CORRESPONDANCE.

Comment formulez-vous une demande de paiement ?

Si toute lettre doit être *simple, courte et honnête*, à plus forte raison une demande de pure justice ; comme,

Mr., Mes affaires ne me permettant pas d'attendre plus longtemps, je vous prie de venir au plus tôt régler votre compte. Ce faisant, vous obligerez infiniment, Monsieur, votre dévoué serviteur.

Comment demanderez-vous un délai ?

Mr., Je vous prie de croire que je suis mortifié de la triste nécessité où je me trouve de vous désappointer. N'ayant pu, malgré toute la diligence possible, effectuer mes rentrées, je suis contraint d'avoir recours à votre indulgence. C'est pourquoi un court délai, s'il ne vous est pas impossible, rendra un service signalé à votre reconnaissant serviteur.

Sur quel ton écririez-vous à une personne qui ne répond point à votre première demande, ou bien que vous soupçonnez, légitimement de mauvaise foi ?

Mr., Il me semble que ma demande valait au moins une réponse, eût-elle dû être un refus ou une évasion. Puis-donc que vous persistez, dans le silence, j'ai l'honneur de vous prévenir, pour la dernière fois, que si de ce jour à....., vous ne vous mettez en règle, mon avocat aura raison de votre conduite. Epar- gnez-vous ce désagrément, ainsi qu'à votre serviteur.

Comment demanderiez-vous une situation dans un magasin ?

Mr., Pourrais-je, en fournissant des certificats de poids, puis en subissant un examen en forme, obtenir l'avantage d'un emploi dans votre maison ?

Un mot de réponse obligera infiniment

votre serviteur.

Comment demanderiez-vous un commis à un chef d'institution ?

Mr., Mon établissement exigeant une tête de plus, j'ose me flatter que vous pourrez me recommander un jeune homme actif et intelligent, mais surtout plein de bonne volonté. S'il désire connaître les émoluments, vous pouvez lui offrir la somme de..... par..... de la part de votre humble et reconnaissant serviteur.

Comment répondrez-vous à une demande d'emploi, si vous ne pouvez y acquiescer ?

Mr., Votre demande, en date de..... m'est parvenue trop tard. Je n'ai pas de place vacante. C'est pourquoi, tout en souhaitant réussite au jeune homme en question, je le prie de se pourvoir ailleurs.

Comment écririez-vous à celui qui vous aurait recommandé quelqu'un, dont vous avez raison de n'être point content ?

Mr., Il m'est pénible d'avoir à vous informer, que le jeune homme reçu chez moi à votre recommandation, ne saurait remplir son emploi. Il lui manque de l'aptitude, mais surtout du vouloir ; ce que je prends la liberté de mentionner, moins par reproche, que par mode d'avertissement, vis-à-vis de nouveaux solliciteurs de recommandations. Tout à vous, etc.

Enfin, comment un jeune homme peut-il annoncer à ses parents qu'il a rencontré une heureuse situation ?

Mes chers parents,

Me voilà donc casé ! Dieu a eu pitié de vous et de moi. Comme je vais travailler avec courage et bonheur, pour vous dédommager un peu de vos grands sacrifices ! Je dis un peu, car je suis bien que je ne pourrai jamais reconnaître vos bienfaits.

Ma santé est excellente, l'ouvrage me plaît, et l'idée de pouvoir vous être utile double mes forces, en même temps qu'elle adoucit la peine que j'éprouve de votre éloignement.

D'ailleurs, pendant mes heures de récréation, je pense à mes amis d'enfance et à perfectionner mes études.

Mes saluts affectueux, s'il vous plaît, à tous ceux qui veulent bien s'informer de moi.

Comptez, mes chers parents, que mon premier congé sera passé au milieu de vous.

En attendant cet heureux jour, je vous embrasse de tout mon cœur.

RÉDUCTION DE L'ARGENT COURANT EN DÉCIMALES.

Réduisez l'argent courant en pièces de douze sous et à la droite du total ajoutez un zéro ; le résultat vous donnera des piastres et des centimes. Exemple : £1 12 6 donnent 65 pièces de 12 sous ; ajoutez à la droite un zéro et vous aurez 650 centimes ou \$6.50.

Cette règle ne s'applique qu'aux sommes qui ne contiennent pas de deniers de surplus après la réduction. S'il en restait, cherchez en la valeur au moyen de la table suivante et ajoutez cette valeur au total :

£1 ou 20s—	\$4.00.
5s—	1 00.
4s—	0 80.
3s 9d—	0 75.
2s 6d—	0 50.
1s 3d—	0 25.
1s 0d—	0 20.
0s 6d—	0 10.
0s 3d—	0 05.
0s 1½d—	0 02½.

Pour réduire la monnaie fédérale en monnaie courante, suivez la règle ci-jointe :

Retranchez le dernier chiffre à droite, ce qui reste donne le nombre de pièces de 12 sous du montant à réduire, exemple : de \$3.75, ôtez 5 ; il reste 37, nombre des pièces de 12 sous ou dixièmes contenus dans \$3.75, les 5 centimes retranchés, 3 deniers, d'où £0. 18. 9.

N. B.—C'est ici le lieu de remarquer que dans le cours des comptes l'auteur s'est expressément servi des divers modes d'exprimer les fractions de piastres, afin d'exercer l'élève et de le familiariser avec le système décimal. Ainsi, pour une demi-piastre, v. g. il trouvera tantôt ½, tantôt \$0.50 ; et pour un cinquième, tantôt ⅕, tantôt \$0.20, tantôt 20 cts, tout court ou bien plus courtement encore 15.

MODÈLE DE BILLET A ORDRE.

\$100.00.

Montréal, 3 Septembre 1855.

A trois mois de cette date, je promets de payer à l'ordre de N., la somme de cent piastres, cours actuel, pour valeur reçue.

N.

MODÈLE DE TRAITE, SUR UNE TIERCE PERSONNE,
CHEZ QUI L'ON A CRÉDIT.

Montréal, 4 Septembre 1855.

Monsieur,

A..... mois (ou à vue) (ou sur demande,) il vous plaira payer à l'ordre de N., la somme de \$....., cours actuel, pour valeur reçue, que vous placerez au compte de votre serviteur N.

MODÈLE DE REÇU.

Reçu, Montréal, 5 Septembre 1855, de Mr....., la somme de \$....., (ou mieux en toutes lettres) a/c. (s'il reste quelque chose de dû) ou bien, pour tout compte jusqu'à ce jour (s'il ne reste plus de balance.)

N.

MODÈLE DE COMPTE ORDINAIRE.

Mr. acheté de N.

1855.	Dr.
Sept. 7.—5 paires bas de laine à per pre.	\$ 3/5 \$3.00
" 7.—6 verges flanelle à per verge	0.35 2.45
" 8.—8 paires gants à per pre.	0.50 4.00
" 8.—8 " bas de fil à per pre.	0.55 4.40
" 8.—6 " " de coton "	0.30 1.80

Montant. \$15.65

Reçu paiement.

N.

COMPTE DE MANŒUVRE.

Mr. Doit N.

1855.	
Oct. 1.—Pour 3 journées, à per jour.	\$ 4/5 \$2.40
" 4.— " 2 " "	1/2 1.00
" 10.— " 2 1/2 " "	1/2 1.25

Montant. \$4.65

Reçu paiement.

N.

185

Sep

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

"

ARGENT COMPTANT.

1855.			cts.	Dr.	Cr.
Sept.	15	Par $\frac{1}{3}$ douzaine ardoises à	\$ 0.12 $\frac{1}{2}$		\$ 0.75
"	"	" $\frac{1}{3}$ " abes à	04		0.16
"	"	" 20 verges alpacca à	0.30		6.00
"	"	" 4 lbs amandes à	0.12 $\frac{1}{2}$		0.50
"	16	" 1 douzaine brides à	0.50		1.50
"	"	" $\frac{1}{2}$ " balais à	0.25		1.50
"	"	" 2 paires bottes à	2.50		5.00
"	17	" 30 lbs café à	0.20		6.00
"	"	" $\frac{1}{4}$ douz. chapeaux à	2.50		7.50
"	"	" 25 lbs chandelle à	0.16 $\frac{3}{4}$		4.16 $\frac{3}{4}$
"	18	" 10 vgs. drap bleu à	3.60		36.00
"	"	" 5 vgs. " gris à	1.20		6.00
"	"	" 5 vgs. " d'été à	1.00		5.00
"	19	" 10 lbs empois à	0.12 $\frac{1}{2}$		1.25
"	"	" 6 vgs. étoffe du pays à	0.93 $\frac{1}{4}$		5.60
"	"	" 1 douz. éventails à	0.30		3.60
"	20	" 48 lbs fleur à	0.06 $\frac{3}{4}$		3.20
"	"	" 28 lbs fer à	0.05 $\frac{1}{2}$		1.50
"	"	" $\frac{1}{2}$ douz. fourches fer à	0.40		2.40
"	22	" $\frac{1}{2}$ " paires guides à	0.60		3.60
"	"	" $\frac{1}{4}$ " " gants à	0.30		1.20
"	"	" 1 " guimpes à	0.20		2.40
"	23	" 2 harnais no. 1. à	12.00		24.00
"	"	" 1 " no. 2. à	6.00		6.00
"	"	" 9 gallons d'huile à	0.60		5.00
"	24	" 12 vgs. indienne à	0.12 $\frac{1}{2}$		1.40
"	"	" 8 lbs indigo à	0.20		1.50
"	25	" 1 baril de lard à	0.10		19.60
"	"	" $\frac{1}{2}$ douz. licoux à	0.25		1.50
"	26	" $\frac{1}{2}$ " mouchoirs à	0.12 $\frac{1}{2}$		0.75
"	"	" 8 gallons melasse à	0.60		4.80
"	27	" 2 poêles à	6.00		12.00
"	"	" 2 paires pantalons à	2.50		5.00
"	"	" 1 cwt. riz à	0.05		16.40
"	"	" 1 douz. rateaux à	0.25		3.00
"	"	" 20 lbs raisin à	0.20		4.00
"	"	" 56 lbs sucre à	0.10		5.60
"	"	" 50 lbs savon à	0.06 $\frac{1}{4}$		3.12 $\frac{1}{2}$
"	"	" 20 lbs saumon à	0.09		1.80
"	"	" 2 selles à	8.00		16.00
"	"	" 3 scies communes à	0.60		1.80
"	29	" 10 vgs. toile fine à	0.35		3.50
"	"	" 20 lbs thé à	0.50		10.00
"	"	" 3 paires traits à	2.00		6.00
"	"	" 8 feuilles tuyau à	0.12 $\frac{1}{2}$		1.00
"	"	" 1 douz. tasses à thé à	0.6 $\frac{3}{4}$		0.81
"	30	" 5 lbs vermicelle à	0.20		1.00
"	"	" $\frac{1}{2}$ douz. verres de table à	0.06 $\frac{1}{2}$		0.30
Montant					\$251.20

DÉPENSES CONTINGENTES.

1855.

			Dr.	Cr.
Sept. 19	Pour Bureau de Poste			
" 23	" commissions diverses	\$ 2.90		
" —	" service de vapeur <i>John Munn</i>	2.50		
" —	" " " <i>Québec</i>	0.75		
" 25	" chemin de fer	1.50		
" —	" charroi divers	2.25		
" 29	" voyages divers	3.70		
" —	" 1 dépêche télégraphique	4.80		
" —	Par autant déduit sur bénéfice de vente	5.00		
				23.40
	Balance	\$23.40	\$23.40	

MONTREAL.

JOURNAL DE COMMERCE.

1855.

			Dr.	Cr.
Sept. 1	Par annonce—10 insertions à	\$ 0.40		
" —	" abonnement $\frac{1}{4}$ année à	2.00		4.00
" 19	Pour argent pour tout compte	4 $\frac{1}{2}$	4.50	0.50
	Balance		\$4.50	\$4.50

CHAMBLY.

LOUIS ADRIEN, *Instituteur.*

1855.

			Dr.	Cr.
Sept. 15	Pour 1 $\frac{1}{2}$ douz. ardoises à	\$ 0.12 $\frac{1}{2}$	2.25	
" —	" 1 $\frac{1}{2}$ " abcs à	0.03 $\frac{1}{3}$	0.50	
" —	" 4 lbs amandes à	0.12 $\frac{1}{2}$	0.50	
" 23	" 20 vgs. alpaca à	0.30	6.00	
" 29	Par argent pour tout compte	9 $\frac{1}{4}$		9.25
	Balance		\$9.25	\$9.25

ST. BRUNO.

GUILLAUME BERGER, *Cultivateur.*

1855.

			Dr.	Cr.
Sept. 16	Pour 2 brides à	\$ 0.40	0.80	
" —	" 4 balais à	0.25	1.00	
" —	" 1 paire bottes à	2 $\frac{1}{2}$	2.50	
" 20	" 5 lbs café à	0.20	1.00	
" 29	Par argent pour tout compte			5.30
	Balance		\$5.30	\$5.30

BELCEIL.

X. CHAGNON, Cultivateur.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 17	Pour 8 lbs café à	\$ 0.20	1. 60	
" —	" 1 chapeau à	2½	2. 50	
" —	" 6 lbs chandelle à	0.16½	1. 00	
" —	" 1½ vgs. drap bleu à	3.60	5. 40	
" —	" 2 vgs. drap gris à	1.175	2. 40	
" —	" 1½ vgs. " d'été à	1.00	1. 50	
" 30	Par argent pour tout compte	14.275		14. 40
	Balancé		\$14. 40	\$14. 40

STE. THÉRÈSE.

JOSEPH DEMERS, Cultivateur.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 18	Pour 4 lbs empois à	\$ 0.12½	0. 50	
" —	" 10 vgs. étoffe du pays à	0.93½	9. 32½	
" —	" 2 éventails à	0.30	0. 60	
" 27	Par argent pour tout compte			10. 42½
	Balancé		\$10. 42½	\$10. 42½

ST. JEAN DORCHESTER.

PIERRE JODOIN, Ouvrier.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 23	Pour 30 lbs sucre à 0.10; 15 lbs savon à \$	0. 7½	4. 08	
" —	" 10 lbs saumon 8½; 2 scies à	0.60	2. 05	
" 25	Par argent pour tout compte			6. 13
	Balancé		\$6. 13	\$6. 13

ÉTABLISSEMENT.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 15	Pour 2 balais à	\$ ¼	0. 50	
" —	" 5 lbs café à	0.20	1. 00	
" 16	" 6 lbs chandelle à	0.16½	0. 83½	
" 17	" 2 lbs empois à	0.12½	0. 25	
" 18	" 20 lbs fleur à	0.06½	1. 32½	
" 19	" 2 paires gants à	0.30	0. 60	
" —	" 1 guimpe à	175	0. 20	
" 20	" 1 gallon huile à	375	0. 60	
" 23	" 1 lb indigo à	175	0. 20	
" —	" 6 lbs lard à	0.09	0. 54	
" 25	" 2 gallons melasse à	375	1. 20	
" 29	Par autant déduit sur bénéfice de vente			7. 25
	Balancé		\$7. 25	\$7. 25

ST. MATHIAS.

THOMAS EAGAN, Cultivateur.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 18	Pour 2 lbs cnapois à	\$ 1	0.25	
"	" 14 lbs fer à	0.051 ⁷ / ₅	0.724 ⁷ / ₅	
"	" 3 éventails à	0.30	0.90	
"	" 2 vgs. drap bleu à	1.60	3.20	
"	" 28 lbs fleur à	0.06 ³ / ₄	1.89	
"	29 Par argent pour tout compte			10.964 ⁷ / ₅
	Balancé		\$10.96	\$10.964 ⁷ / ₅

ST. HILAIRE.

CHARLES FOURNIER, Cultivateur.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 19	Pour 2 paires guides à	\$ 0.60	1.20	
"	" 3 guimpes à	0.17 ⁵ / ₅	0.60	
"	" 1 harnais no. 2 à	6.00	6.00	
"	" 8 vgs. indienne à	0.12 ⁴ / ₅	1.00	
"	" 1 lb indigo à	0.20	0.20	
"	29 Par argent pour tout compte			9.00
	Balancé		\$9.00	\$9.00

ST. MATHIAS.

ANTOINE GIBAUD.

1855.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 20	Pour 2 gallons huile à	\$ 3 ⁷ / ₅	1.20	
"	" 10 vgs. indienne à	1	1.25	
"	" 1 lb indigo à	1 ⁷ / ₅	0.20	
"	" 12 lbs lard à	0.09	1.08	
" 25	" 1 licou à	0.25	0.25	
"	" 8 mouchoirs à	1 ¹ / ₈	1.00	
"	" 4 gallons melasse à	3 ⁷ / ₅	2.40	
"	29 Par argent pour tout compte			7.38
	Balancé		\$7.38	\$7.38

ST. MATHIAS.

FRANCOIS HEBERT, Ecr.

1355.			<i>Dr.</i>	<i>Cr.</i>
Sept. 22	Pour 1 poêle à	\$ 6	6.00	
"	" 1 paire pantalons à	2 ¹ / ₂	2.50	
"	" 28 lbs riz à	0.05	1.40	
"	" 2 lbs raisin à	1 ⁷ / ₅	0.40	
"	" 1 ¹ / ₂ douz. rateaux à	1 ¹ / ₄	1.50	
"	27 Par argent pour tout compte			11.80
	Balancé		\$11.80	\$11.80

CHAMBLY.

JN. KELLY, Cultivateur.

1855.	Dr.	Cr.
Sept. 8 Pour 1 selle à	\$ 8	8. 00
" — " 3 vgs. toile fine à	0.33½	1. 00
" — " 2 lbs thé à	0.50	1. 00
" — " 1 paire de traits à	2	2. 00
" — " 6 feuilles de tuyau à	0 12½	0. 75
" 25 Par argent a/c. ce jour	2	2. 00
" 27 Pour 1 douz. tasses à thé à	0.06½	0. 80
" — " 2 lbs vermicelle à	1½	0. 40
" — " ½ douz. verres de table à	0.06½	0. 40
" 30 Par argent pour tout compte		12. 35
Balancé	\$14. 35	\$14. 35

**ST. GRÉGOIRE LE GRAND.
BENOIT LARREAU.**

1855.	Dr.	Cr.
Sept. 16 Pour 2 ardoises à	\$ 0.12½	0. 25
" — " 2 abcs à	0.04	0. 08
" — " 1 lb amandes à	0.12½	0. 12½
" 29 Par argent pour tout compte		0. 45½
Balancé	\$0. 45½	\$0. 45½

**ST. LUC.
P. MARCOUX, Cultivateur.**

1855.	Dr.	Cr.
Sept. 17 Pour 10 lbs café à	\$ 1½	2. 00
" — " 1 bride à	2½	0. 40
" — " 1 balai à	¼	0. 25
" — " 1 paire de bottes à	2½	2. 50
" 27 Par argent pour tout compte		5. 15
Balancé	\$5. 15	\$5. 15

**BELCÉIL.
DAVID NAULT, Ecr.**

1855.	Dr.	Cr.
Sept. 18 Pour 1 chapeau à	\$ 2½	2. 50
" — " 1 lbs chandelle à	0.16½	1. 00
" — " 3 vgs. drap bleu à	3.60	10. 80
" 20 " 2 lbs empois à	0.12½	0. 25
" — " 4 éventails à	0.30	1. 20
" — " 1 harnais no. 1 à	12	12. 00
" 29 Par argent pour tout compte		27. 75
Balancé	\$27. 75	\$27. 75

LONGUEUIL.

N. OSTIGNY, N. P.

1855.			Dr.	Cr.
Sept.	18	Pour 4 gallons d'huile à	\$ 375	2 40
"	"	" 6 vgs. indienne à	0.12 $\frac{1}{2}$	0 75
"	"	" 1 lb indigo à	175	0 20
"	"	" 28 lbs lard à	0.09	2 52
"	"	" 1 licou à	0.50	0 50
"	29	Par argent pour tout compte		6 37
Balancé			\$6 37	\$6 37

ST. ANTOINE.

HILAIRE PERREAULT, Ecr.

1855.			Dr.	Cr.
Sept.	16	Pour 2 mouchoirs poche à	\$ 0.12 $\frac{1}{2}$	0 25
"	"	" 2 gallons melasse à	375	1 20
"	22	" 1 poêle à	6	6 00
"	"	" 28 lbs raisin à	0.05	1 40
"	29	Par argent pour tout compte		8 85
Balancé			\$8 85	\$8 85

PETITE RIVIÈRE.

AUGUSTIN ROBERT.

1855.			Dr.	Cr.
Sept.	16	Pour 1 scie 0.60; 2 lbs thé à	\$ 0.50	1 60
"	"	" 2 verges toile fine à	0.33 $\frac{1}{2}$	0 66 $\frac{1}{2}$
"	26	Par argent pour tout compte		2 26 $\frac{1}{2}$
Balancé			\$2 26 $\frac{1}{2}$	\$2 26 $\frac{1}{2}$

CHAMBLY.

FELIX QUINN, Cultivateur.

1855.			Dr.	Cr.
Sept.	3	Pour 1 douz. rateaux à	\$ 1	3 00
"	"	" 8 lbs raisin à	175	1 60
"	"	" 56 lbs sucre à	0.10	5 60
"	23	" 12 lbs savon à	0.06 $\frac{1}{2}$	0 80
"	"	" 10 lbs saumon à	0.08 $\frac{1}{2}$	0 81 $\frac{1}{2}$
"	"	Par argent a/c. ce jour		4 00
"	27	" " pour tout compte		7 81 $\frac{1}{2}$
Balan.			\$11 81 $\frac{1}{2}$	\$11 81 $\frac{1}{2}$

SAINT LUC.

ALEXIS SCOTT, Cultivateur.

		Dr.		Cr.
1855.				
Sept.	15 Pour 1 paire de traits à	\$ 2	2 00	
"	" 4 feuilles tuyau à	0.12½	0 50	
"	" ½ douz. tasses à thé à	0.06½	0 40	
"	25 Par argent pour tout compte			2 90
	Balance		\$2 90	\$2 90

CHAMBLY.

PIERRE TERRAGLIO, Jardinier.

		Dr.		Cr.
1855.				
Sept.	9 Pour 2 lbs vermicelle à	\$ 1 75	0 40	
"	" ½ douz. verres de table à	4 75	0 20	
"	" 1 ardoise à	0.12½	0 12½	
"	" 1 abc à	0.03½	0 03½	
"	25 Par argent pour tout compte			0 76
	Balance		\$0 76	\$0 76

VILLAGE ANGLAIS.

CORNEILLE ULRICK.

		Dr.		Cr.
1855.				
Sept.	18 Pour 1 bride à	\$ 2 75	0 40	
"	" 1 chapeau à	2 ½	2 50	
"	" 2 vgs. drap d'été à	1	2 00	
"	" 3 éventails à	0.30	0 90	
"	22 " 7 lbs fer à	0.05½	0 36½	
"	" 1 paire de guides à	3 75	0 60	
"	" 2 gallons d'huile à	3 75	1 20	
"	29 Pour argent pour tout compte			7 96½
	Balance		\$7 96½	\$7 96½

LONGUEUIL.

Wm. WILSON, Md. Fer.

		Dr.		Cr.
1355.				
Sept.	6 Pour 28 lbs sucre à	\$ 1 10	2 80	
"	" 1 scie à	3 75	0 60	
"	" 4 vgs. toile à		1 33½	
"	25 " 2 lbs thé à		1 00	
"	" 4 feuilles tuyau à		0 50	
"	29 Par argent a/c. ce jour			3 00
Oct.	1 " transport à l'actif			3 23½
	Balance		\$6 23½	\$6 23½

ST. LUC.

P. VALOIS, Boucher.

1855.

			Dr.	Cr.
Sept.	5	Pour 1 douz. guimpes à	\$ 1 ⁷⁵	0 60
"	"	" 3 gallons huile à	3 ⁷⁵	1 80
"	"	" 1 lb indigo à	1 ⁷⁵	0 20
"	"	" 28 lbs lard à	0.09	2 52
"	"	" 1 licou à	$\frac{1}{4}$	0 25
"	24	" 1 gallon melasse à	3 ⁷⁵	0 60
"	"	" 1 poêle à	6	6 00
"	"	" 1 douz. rateaux à	$\frac{1}{4}$	3 00
"	"	Par argent a/c.		
"	29	" " pour tout compte		4 00
				10 97
		Balance	\$14 97	\$14 97

CHAMBLY.

F. WALSH, Ouvrier.

1855.

			Dr.	Cr.
Sept.	7	Pour 1 douz. tasses à thé à	\$ 0.80	0 40
"	"	" 1 ¹ / ₄ " verres de table à	0.80	0 20
"	"	" 1 ¹ / ₂ lbs vermicelle à	0.20	0 40
"	"	" 20 vg. alpacca à	0.12 $\frac{1}{2}$	2 50
"	"	" 2 fourches à	0.40	0 80
"	"	" 1 paire gants à	0.30	0 30
"	"	" 6 gallons d'huile à	0.60	3 60
"	15	" 1 ¹ / ₂ douz. mouchoirs à	0.12 $\frac{1}{2}$	0 75
"	"	" 2 gallons melasse à	0.60	1 20
"	"	" 1 paire de pantalons à	2 $\frac{1}{2}$	2 50
"	"	" 1 selle à	8	8 00
"	"	" 1 douz. rateaux à	0.25	3 00
"	27	Par argent pour tout compte		23 65
		Balance	\$23 65	\$23 65

FEUILLE DE BALANCE.

1855.	PAR MARCHANDISE NON VENDUE.			Dr.	Cr.
Oct. 1	Par	1 douz. abes à			0 20
"	"	1/2 " ardoises à			0 90
"	"	40 vgs. alpacca à			10 00
"	"	11 lbs amandes à			1 10
"	"	4 brides à			1 33 1/2
"	"	11 balais à			2 20
"	"	8 paires bottes à			16 00
"	"	150 lbs café à			25 00
"	"	1/2 douz. chapeaux à			12 00
"	"	58 lbs chandelle			7 73 1/2
"	"	33 1/2 vgs. drap bleu à			100 50
"	"	18 vgs. drap gris à			18 00
"	"	18 1/2 vgs. drap d'été à			17 75
"	"	10 lbs empois à			1 00
"	"	34 vgs. étoffe du pays à			27 20
"	"	2 douz. éventails à			6 00
"	"	296 lbs fleur à			14 80
"	"	63 lbs fer à			2 65
"	"	28 fourches à			9 35 1/2
"	"	9 paires de guides à			4 50
"	"	16 " gants à			4 00
"	"	32 guimpes à			5 33 1/2
"	"	3 harnais no. 1 à			30 00
"	"	1 " no. 2 à			5 00
"	"	36 gallons d'huile à			18 00
"	"	64 vgs. indienne à			6 40
"	"	15 lbs indigo à			2 50
"	"	122 lbs lard à			9 15
"	"	14 licoux à			2 80
"	"	32 mouchoirs à			3 20
"	"	44 gallons melasse à			22 00
"	"	1 poêle à			5 00
"	"	2 paires pantalons à			4 00
"	"	156 lbs riz à			6 50
"	"	50 rateaux à			10 00
"	"	20 lbs raisin à			3 33 1/2
"	"	166 lbs sucre à			13 81 1/2
"	"	123 lbs savon à			6 05
"	"	20 lbs saumon à			1 33 1/2
"	"	2 selles à			12 80
"	"	1/2 douz. scies à			3 00
"	"	11 vgs. toile à			2 75
"	"	74 lbs thé à			29 60
"	"	3 paires de traits à			4 80
"	"	38 feuilles de tuyau à			3 80
"	"	3 1/2 douz tasses à			2 10
"	"	21 lbs vermicelle à			3 50
"	"	1/2 douz. verres de table à			0 90
A reporter					\$495 86 1/2

Cr.

4 00

10 97

\$14 97

Cr.

3 65

3 65

1855.

			Dr.	Cr.
	Report ci-contre	\$		495 86½
Oct. 1	Par vente argent comptant			251 20
"	" comptes a crédit perçus			226 83½
	Contrà.			
"	Pour déboursés suivant inventaire		752 76	
"	" intérêt de dito 1 mois à 6½		3 76	
"	" loyer 6 do à par an		5 00	
"	" annonce de journal		4 50	
"	" dépenses contingentes		23 40	
"	" assurance \$10 0½ (3 m.)		18 80	
"	" valeur en moins du fond non vendu			
	à peu près 1½20 par 0½		37 60	
"	Balance en faveur		127 88	
	Balancement		\$973 70	\$973 70

INDEX.

Cr.

495 86½
251 20
226 83½

\$973 70

	A.	PAGES.
Argent comptant.....		13
Adrien Louis.....		14
	B.	
Berger Guillaume.....		14
Balance (feuille de).....		21
	C.	
Commerce (journal de).....		14
Chagnon Xavier.....		15
	D.	
Demers Joseph.....		15
	E.	
Établissement.....		15
Eagan James.....		16
	F.	
Fournier Charles.....		16
	G.	
Gibaud Antoine.....		16
	H.	
Hébert François.....		16
	J.	
Jodoin Pierre.....		15
	K.	
Kelly John.....		17
	L.	
Larreau Benoît.....		17
	M.	
Marcoux Pierre.....		17
	N.	
Nault David.....		17
	O.	
Ostigny Noel.....		18
	P.	
Perreault Hilaire.....		18
	Q.	
Quinn Félix.....		18
	R.	
Robert Augustin.....		18
	S.	
Scott Alexis.....		19
	T.	
Terraglio Pierre.....		19
	U.	
Ulrick Corneille.....		19
	V.	
Valois Pierre.....		20
	W.	
Wilson William.....		19
Walsh Francis.....		20

INVENTAIRE AVEC ITEMS COTÉS A 1/5 DE BÉNÉFICE.

Articles,	Quantité,	Prix détaillé par item.	Prix général de vente.	Prix courant en gros.
A. { Ardoises	3 douz. à	\$ 0.12 $\frac{1}{2}$	4 50	3 60
{ Abes	25 à	0.04	1 00	0 80
{ Alpacca	100 vgs. à	0.30	30 00	25 00
{ Amandes	20 lbs à	0.12 $\frac{1}{2}$	2 50	2 00
{ Brides	1 douz. à	0.40	4 80	4 00
B. { Balais	2 " à	0.25	6 00	4 80
{ Bottes	1 " paires à	2.50	30 00	24 00
{ Café	200 lbs à	0.20	40 00	33 33 $\frac{1}{3}$
C. { Chapeaux	1 douz. à	2.50	30 00	24 00
{ Chandelles	100 lbs à	0.16 $\frac{2}{3}$	20 00	16 00
{ Drap bleu	50 vgs. à	3.60	180 00	150 00
D. { " gris	25 vgs. à	1.20	30 00	25 00
{ " d'été	25 vgs. à	1.00	25 00	20 00
{ Empois	30 lbs à	0.12 $\frac{1}{2}$	3 60	3 00
E. { Etoffe du pays	50 vgs. à	0.93 $\frac{1}{2}$	48 00	40 00
{ Eventails	3 douz. à	0.30	10 80	8 65
{ Fleur	2 brls à	0.06 $\frac{2}{3}$	24 80	20 00
F. { Fer	1 cwt à	0.05 $\frac{1}{2}$	6 00	5 00
{ Fourches	3 douz. à	0.40	14 40	12 00
{ Guides	18 paires à	0.60	10 80	9 00
G. { Gants	2 douz. à	0.30	7 20	5 75
{ Guimpes	4 " à	0.20	9 60	8 00
{ Harnais no. 1	$\frac{1}{2}$ " à	12.00	72 00	60 00
H. { " no. 2	$\frac{1}{4}$ " à	6.00	18 00	15 00
{ Huile	63 gallons à	0.60	37 80	30 25
I. { Indienne	100 vgs. à	0.12 $\frac{1}{2}$	12 50	10 00
{ Indigo	28 lbs à	0.20	5 60	4 66
L. { Lard	2 brls à	0.09	36 00	30 00
{ Licoux	2 douz. à	0.25	6 00	5 00
M. { Mouchoirs	4 " à	0.12 $\frac{1}{2}$	6 00	5 00
{ Melasse	63 gallons à	0.60	37 80	30 25
P. { Poêles	$\frac{1}{2}$ douz. à	6.00	36 00	28 80
{ Pantalons	6 paires à	2 $\frac{1}{2}$	15 00	12 00
{ Riz	2 cwts à	0.05	11 20	8 95
R. { Rateaux	8 $\frac{2}{3}$ douz. à	0.25	31 00	26 00
{ Raisin	50 lbs à	0.20	10 00	8 00
{ Sucre	3 cwts à	0.10	33 60	26 90
{ Savon	200 lbs à	0.06 $\frac{2}{3}$	13 33 $\frac{1}{3}$	10 66 $\frac{2}{3}$
S. { Saumon	60 lbs à	0.03 $\frac{1}{2}$	5 00	4 00
{ Selles	$\frac{1}{2}$ douz. à	8	48 00	10 00
{ Scies	1 " à	0.60	7 20	6 00
{ Toile	30 vgs. à	0.33 $\frac{1}{3}$	10 00	8 00
{ Thé	100 lbs à	0.50	50 00	40 00
T. { Traits	8 paires à	2	16 00	12 80
{ Tuyau	60 feuilles à	0.12 $\frac{1}{2}$	7 50	6 00
{ Tasses	6 douz. à	0.06 $\frac{2}{3}$	4 80	3 60
V. { Vermicelle	30 lbs à	0.20	6 00	5 00
{ Verres de table	3 douz. à	0.06 $\frac{2}{3}$	2 40	1 95
Montants			\$977 73 $\frac{1}{3}$	\$752 76

E.

Prix courant
en gros.

3 60
0 80
25 00
2 00
4 00
4 80
24 00
33 33 $\frac{1}{2}$
24 00
16 00
150 00
25 00
20 00
3 00
40 00
8 65
29 00
5 00
12 00
9 00
5 75
8 00
60 00
15 00
30 25
10 00
4 66
30 00
5 00
5 00
30 25
28 80
12 00
8 95
26 00
8 00
26 90
10 66 $\frac{2}{3}$
4 00
10 00
6 00
8 00
40 00
12 80
6 00
3 60
5 00
1 95

8752 76